

三千精神换甘甜 侗寨脱贫谱新篇

——贵州省天柱县东风村探索“党建扶贫农庄”山区样本纪实

□ 唐安平 金可文

贵州省天柱县蓝田镇东风村坐落于清水江畔的一个山坳里,是一个少数民族村落,远远眺望,白墙青瓦的民居错落有致,门前田坝上产业成群,谁会想到,三年前这里还是一个“空壳村”“贫困村”。

要让一个深度贫困村三年时间变成一个产业示范村,有人说这简直是“天方夜谭”,然而天柱县蓝田镇东风村却让它变成了现实。是什么让这片贫瘠的土地瞬间焕发生机?日前,笔者来到东风村探寻了脱贫致富的“密码”。

书记带头干 空壳村变成示范村

“张美椿绝对是办实事的书记!没有他硬着头皮办起第一家农业合作社,就没有现在的产业群,更没有今天的新变化!”12月2日,正在果园采果的村民杨清军告诉笔者。

东风村一半以上的村民居住在偏僻的山寨,他们以传统方式种植水稻和玉米为主。2014年人均收入不足2000元,全村1025户农民,仍有235户未脱贫,相当于4户农民中就有1户是贫困户。

如何带领群众致富?怎样才能让贫困户脱贫?2014年,东风村党总支书记张美椿刚上任时,这两大问题一直是他的一块心病。

张美椿查找差距,分析原因,研究对策,决定走产业发展之路,带动农民发家致富。当年5月,他多方筹资组织党员和群众代表共计53人远赴广西、重庆和省内凯里、施秉等地考察取经,亲身体验他乡的致富产业,让党员、群众长了见识,有了信心。

回来后,东风村在村“两委”扩大会上确立了“党建引领、产业支撑、以点带面、整体推进”的产业发展计划,发扬书记带头干,党员带着干,党群一起干的“三千”精神,带领群众脱贫致富。

张美椿亲自着手成立种植养殖农业专业合作社,然而,让他没想到的是53人的考察队伍回来,决定发展产业仅有7人。张美椿偷偷拿了妻子用来给儿子结婚和父亲治病的5万元,又瞒着妻子到银行贷了5万元,第一个人股合作社。看到张美椿的决心后,陆续有4

名党员和2名村民也交了股金。当年他们股东7人种植300亩中药材头花蓼、黄精和罗汉果,收益40万元。村民见着了实惠,看到了盼头,一个个跃跃欲试,纷纷报名“入伙”,有的人现金股,有的以土地入股。

第一个合作社日益壮大,张美椿又着手创建支部牵头,每位党员股东必须通过产业帮扶带动2名以上的贫困户加入产业发展、农家乐经营等脱贫致富,探索“党建扶贫农庄+贫困户”利益联结扶贫新模式,建立“党建扶贫农庄”。“党建扶贫农庄”的创建聚集了人气,凝聚了人心,形成了“头雁效应”,引起了村级农业专业合作社和产业的N次方速增。

部分村民开始另立门户,效仿张美椿先后兴办起精品水果种植、林嘎子土鸡养殖等5家龙头合作社,社员超过200人。一些小户则与各类小型、微型种植场和养殖场抱团发展,社员达1200人。

如今,东风村的产业从中药材到精品水果种植,从水产养殖到畜禽养殖,不仅实现了“一村一业”全覆盖,还使得“一组一业”遍地开花,每个贫困户均有一至两个产业支撑。

今年,东风村先后入选全县党建示范村、全县新农村示范村,村党支部被县委授予“全县脱贫攻坚先进党组织”,村党总支书记张美椿被省委授予“全省脱贫攻坚优秀党组织书记”。

东风村探索“党建扶贫农庄+”利益联结扶贫模式的成功经验在全县推广,“党建、产业、扶贫”在这里成为乡村振兴的关键词,引来了湖南、广西和省内外县市参观团前来学习取经。

党员带着干 欠债佬变成新储户

近年来,东风村充分发挥党员敢于冲锋、敢于创新、敢于尝试的先锋精神,将有意愿、有能力发展产业的党员凝聚起来,组成产业发展先锋队,率先发展产业10余个,带动贫困户发展产业。

党员杨克榜是东风村“两委”的干部之一,一边引进豪猪发展特种驯养业,一边带着杨政辉等10位村民种植精品水果。

2014年,杨政辉从杭州打工返乡,



村民在分拣百香果

金可文 摄

因使用耕田机不慎,左脚严重受伤截肢,落下了三等残疾。几个月的住院治疗,让他欠下5万多元外债,当年被村里定为贫困户。

在杨克榜鼓励带动下,杨政辉安上假肢重新投入产业发展。2016年初,杨克榜帮他协调成立种植专业合作社,通过“党建扶贫农庄+合作社”模式,规模化种植提子和草莓。

今年提子喜获丰收,全年纯收入15万多元。合作社的其他10多名社员,也人均创收1.5万元,同时还让30余名贫困户从劳务中得到不低于6000元的工资收入。杨政辉喜滋滋地说:“今年不但还清因伤欠下的贷款,还成了银行的新储户。”

像杨清军和杨克榜一样,东风村的75名党员,纷纷带头兴办党建专业合作社,组建“十户一体”,将贫困户组织起来,“捆绑”到产业链上去,让他们早日摆脱贫困。

如今,在“党建扶贫农庄+”模式下,兴办各类产业30多个,带动东风村从事小种植、小养殖产业的农民超过1000人,并长期解决当地劳动力800多人固定就业,原先面朝黄土背朝天的农民变成了银行代发工资的“产业工人”。

党群一起干 苦日子变成新生活

从去年开始,东风村抓住农村“三变”改革,将村民流转的2000余亩土地

以土地入股的形式入股到合作社,让村民人人都成为股东,把村民带到产业发展的链条上,让扶贫、脱贫成为与每一个人息息相关的事情,在全村形成了党员群众大干、快干、一起干的浓厚氛围。

12月5日清晨,笔者来到东风村时,正赶上一群民工将刚采摘的百香果按大小分拣入筐。这群人中,大部分是留守妇女,9月份以来,随着百香果相继成熟,她们每天都到果园里采摘果子,务工报酬以小时和采摘果子的数量进行综合计算,每人每月工资均在2000元以上。

今年36岁的吴树花,因为丈夫患肝硬化,债台高筑,导致家里一直贫困,长期在百香果、黄精白芷种植基地务工,每天工资60~80元,2017年务工收入5000元,2018年务工已收入8000元。

目前,东风村规模化种植黄精白芷300余亩,四季果园200亩,提子150亩,牧草500亩,百香果600亩,食用菌10万棒。规模化养殖荷花鱼100亩,种草养牛1000头,林下养鸡4万只。仅2018年就流转土地2000余亩,收益100多万元,村集体经济收入10多万元。一串串数字,见证了三年多来东风村由贫困落后向产业兴、百姓富、生态美的完美转型。

脱贫致富后,东风村的农民开始组建群众文化队,农忙时他们是农民,农闲时变成演员,自编自导节目到村寨广场跳舞、唱歌、说相声,享受着现代农村幸福的新生活。

贵州省遵义市公安局新蒲分局 深化“放管服”改革工作正式启动

12月11日下午两点半,包括本报在内的贵州各主要媒体见证了贵州省遵义市公安局新蒲分局“放管服”启动仪式。新蒲分局党委委员、副局长王德意向媒体记者介绍了分局深化“放管服”改革的具体举措并与区政务中心首席民警签订《授权协议书》,在启动仪式的过程中,各派出所所长为各窗口民警进行了授权。图为签订协议现场。

程小进 本报记者 曾华 摄影报道

相关链接

贵州省修文县苗乡民族酒业有限责任公司前身为修文同舟果酒厂,于2009年由原修文县棕刚玉磨料厂改建而成,2014年11月更名为修文县苗乡民族酒业有限责任公司。公司位于贵州省贵阳市北郊修文县龙场镇潮阳村,与贵州贵酒厂一墙之隔、距“阳明心学”的发源地龙岗山1公里。公司占地面积约25亩、注册资金100万元、有员工32人,目前年产300吨配制酒的生产线已建成,年产1万吨的生产线正在筹建,主要生产花粉酒、姜酒等系列产品,产品初步投放市场后,反应极佳,深受消费者欢迎。

美酒飘香迎宾朋 千年奇酒醉苗乡

——访贵州省修文县苗乡民族酒业有限责任公司董事长周敬学

□ 周恩友 曾华

中国的酒文化历史悠久,酒已是生活中不可缺少的东西,从每日三餐到办喜事、丧事乃至大型的民族节日活动,喝酒是人们必不可少的第一件事。以美酒待客,成为尊敬客人的礼节。

采访贵州省修文县苗乡民族酒业有限责任公司董事长周敬学,是因为传说他研制的酒与王阳明有关。

在贵州省修文县,话题一切入酒,周敬学就滔滔不绝,眉飞色舞。他说,

他公司生产的苗乡奇酒与著名思想家王阳明有关。

按他的说法,古时的王阳明,身体羸弱,除了做学问之外,别无嗜好,就是爱喝点酒。35岁时,王阳明遭受权阉陷害,受杖刑四十,绝而复甦,下诏狱,贬官位于贵州省贵阳市北郊修文县龙场镇潮阳村,即如今的苗乡民族酒业有限责任公司所在地,与当地苗家人结下了深厚的友谊。苗家人将自己酿造的糯米酒送给王阳明喝。王阳明饮了糯米酒后觉得精神爽朗,经询问才知苗人送给他

的糯米酒不是单纯的糯米酒而是在其中添加了花粉和蜂蜜的泡酒。他不为困境所忧,潜心悟道,进行心学的研讨,经过长期的磨难、酝酿、总结,本着深沉的思考,以“知行合一”“致良知”的命题超越了前贤,创立了震动学界的“阳明心说”,被学术界奉为“心学大师”。

周敬学说,那时苗乡人提供给王阳明喝的糯米酒中添加花粉和蜂蜜,如今被修文县苗乡民族酒业有限责任公司结合现代酿造和传统配方工艺开发出了“奇潮”牌苗乡奇酒(蜂花配制酒)。

做好苦生意 资金回笼再创辉煌

——访联合一百商业集团连锁超市国家地理标志产品武汉直销中心董事长詹明辉

□ 杨正波 曾华

实体+电商模式 组建团队谋发展

国家地理标志产品湖北联合一百商业集团武汉直销中心秉承“敢为人先、追求卓越”的发展理念,从2010年创办之初到2017年就拥有800余家自愿加盟的连锁超市,已经形成集大型仓储式超市、物流配送中心、中小型卖场、社区便利店、电子商务及地标产品直销中心为一体的“产销一体化”特色实体企业,总资产逾5000万元。短短7年,该企业为何发展得如此飞速,秘籍在哪?近日,我们专程到武汉探访了该企业董事长詹明辉,揭开了一些鲜为人知的内幕。

“自古以来,民以食为天。在经济飞速发展的今天,人们的消费已经不在于‘吃饱’的基本需求,消费理念日趋健康化,对绿色饮食,营养饮食的要求越来越高,已经上升到追求品质的时代。

而国内的农产品供给现状却是低质的农产品滞销,优质安全的农产品匮乏。由此农业供给侧结构性改革很重要的一个途径便是发展优质品牌农产品,实施农产品品牌化,食品健康安全化战略,快速向市场推出绿色健康的食品显得尤为重要。为此地理标志产品应运而生。地理标志产品就是产自特定地域。所具有的质量、声誉或其他特性本质上取决于该产品的自然因素和人文因素,经审查批准以地理名称进行命名的产品。”詹明辉说道。

天时地利人和 租房创办舌尖超市

当初为何选中武汉作为地理标志产品中心发展?詹明辉说,作为湖北省会城市的武汉,人均GDP已达16,024美元,有着中心枢纽及重要经济地区的地位。这样的区位优势千载难逢,经过多方考察,他认为在武汉的武昌很适合并一家地理标志产品超市店。

2010年5月21日,他用自己2008年成立的武汉詹进商贸有限公司与武汉新联合投资有限公司签订租赁合同,在合同履行期间,房产所处地因政府或其他相关部门城市规划、土地征用等原因导致房产拆迁,造成合同提前终止,资金陷入纠纷。2010年7月2日,武汉詹进商贸有限公司又与武汉市洪山区烽火村(烽火集团)签订面积1035平方米的房屋,用于经营联合一百物流配送中心,房屋的租赁期限至2020年。

公司周边人流量大,住户及商业办公人口密度大,中商集团、中建三局、中南建筑设计院、中南电力设计院、中南煤炭设计院、中南勘察设计院、省水利厅、省建设厅、省教育厅等多家政府和社会单位资源环绕其间,中小学及大型名校聚集。

谈到当初的慧眼,詹明辉说道,舌尖御品武汉直销中心是武汉市第一家专业从事地标产品销售的综合平台,与传统的农产品市场形成差异化竞争,避免了与一般传统型农产品零售市场之间直接的价格竞争。

该直销中心将整合湖北省270多个地理标志产品,通过规模化的经营,优化经营类结构,传播地标产品知识和文化,让优质的健康的地标产品真正从田间到舌尖。

目前,由于地标产品大多来自山区,山高路远,季节性较强,生产种植户规模不大,信息闭塞,导致产品难以快速进入市场,造成种养的卖不出,想买的不知道在什么地方买,且没有一个让消费者信任的专业卖场。

国家地理标志产品武汉直销中心建设了专门的团队,其中采购部门根据多年的经验和数据,根据季节、消费习惯、周期等做好采购工作,保障生鲜品的质量、降低损耗。由业内资深人士、企业家协会权威人士、高端企划设计公司、业内口碑和施工资质良好的装饰企业及联合一百优秀超市管理团队组成,强强联合,目标一致。

随着消费者需求的多样化,最重要的是找到合适的商品,降低采购成本,提升运营效率,而舌尖御品武汉直销中心基于考虑顾客的需求,采取了以下措施:商品结构的调整,最直观的感觉是走进中心的门店,每次都能让你感觉到不同,门店越开越新。当你细心辨别,这种直观感觉的“新”并非来自硬件投入,而是越来越多的新商品、新陈列、新场景。这一切正是商品持续优化所带来的。

詹明辉的运作重点在于县级市场的发展,连锁店大部分门店位于各大居民小区入口,围绕居民生活必需的百货类、食品类、生鲜类产品销售,这样可以锁定固定顾客群、培养本小区居民的购物习惯,品牌形象也逐渐确立。中心也不断加强门店设计,采用橙黄色等亮丽的颜色作为主背景,希望通过门店设计体现真得利传递给消费者健康、积极的消费理念和愉悦的心情。

为带给顾客更好的购物体验,增加与消费者的黏性,打造安全、放心便利的购物环境,开办快递代收服务、各类优惠活动、线下送货等服务,与顾客最直接的互动,受到消费者的一致好评。

此外,舌尖御品武汉直销中心运作重点在于探索该模式下消费群体的购物需求及门店运营效率的提升,而且5年及10年内,中心无论是运营模式还是未来的发展方向都已经比较清晰,同时,也会在整个团队以及业务模式上做调整。

待到赔偿款到位 大展拳脚创辉煌

历经7年的发展,目前在湖北已拥有800余家自愿加盟连锁超市,如果不是因为地铁5号线建设需要,他所承租的房屋被拆迁,房东不“诚信”,赔偿款迟迟没到位,耽误了两年,舌尖御品武汉直销中心的发展远远不止这些。

近日,经过多方协调,他已与房东、拆迁指挥部达成共识,已经签订了补偿协议。补偿款到位,他的舌尖御品武汉直销中心将辐射全国城市,面向广大消费者传承创新的零售企业。

“零售无新旧,随需有迭代。舌尖御品武汉直销中心不跟风,不折腾,做好苦生意。”在即将结束采访时,詹明辉说了这样一句发自肺腑的话,并对舌尖御品武汉直销中心未来的发展表示出了期望。